

2022年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答

日 時：2021年11月24日(水) 15:00～16:20

登壇者：代表取締役 社長執行役員 小野 勇治

執行役員 サステナブル推進部担当 経営企画部長 酒井 信禎

執行役員 財務統括部担当 海外企画部長 市川 豊明

財務統括部長 森 要輔

経営企画部 広報・IRグループ長 川口 修司

Q1. 以前、環境問題を背景に竹材の市場が拡大し竹材用フェノール樹脂が伸びていると伺いました。今回、中国で不燃規制が強化されているとの情報がありましたが、中国の不燃・環境に対する規制強化により、どの程度の成長ポテンシャルが見込まれるのかを教えてください。

A1. (川口) 竹材用フェノール樹脂は、上半期の売上実績が約12億円、前年比121%と大きく伸びております。今期は30億円超の売上を見込んでおり、来期以降も伸長する見通しです。不燃規制の影響については、中国でのセラー販売見込み4.2万枚/通期・前年比280%・金額ベースで3億円前後という好調な数字に表れていると見ています。来期も今期以上に伸長していくと見込んでおります。

Q2. サプライチェーンの混乱について、どのような影響が生じていますか。工事の遅れ、工場への資材納入の遅れ、アセアン・中国等で大きな障害になっていないかなど、足元の状況と今後の見通しについて教えてください。

A2. (酒井) 建装建材につきましてはウッドショックの影響が挙げられます。アメリカの景気回復に伴い、世界的に木材関連の需要が急激に逼迫し、当社ビジネスにおいてはポリエステル化粧合板の安定的な供給に支障をきたしております。BCPの観点から複数のサプライチェーンを構築しているため、決定的な問題とはなっておりませんが、長引くと大きな課題になり得ると認識しております。化成品につきましては石化原料の高騰が挙げられます。大手の基礎化学品メーカー様の値上げの攻勢は厳しく、交渉が折り合わない供給を断たれる可能性があります。今まで以上にBCPにしっかりと取り組み、原材料高騰の問題を解決していく予定です。

(小野) 原材料の値上げは急速に進んでおり、売価転嫁・コストダウンでの吸収を図っております。そんな中で、アイカのグループ拠点を拡大してきたことが有利に働いたケースも多々ありました。例えば、TWI(テクノウッドインドネシア)社が地場の合板メーカーと取引しており、そこで入手した合板を日本に仕入れしています。機能材料の原料が日本で枯渇した際には、AAP(アイカ・アジア・パシフィック)社中国の購買担当者が、中国の原料メーカー担当者とのやりとりにより、日本への供給を成立させました。また、日本市場

で酢酸エチルが枯渇しましたが、台湾の EMC（エバモア・ケミカル・インダストリー）社が大量に入手して日本のアイカに供給したため、アイカだけが潤沢に持っているという状況にもなりました。グループ会社が独自調達することで、アイカ工業やその他のグループ会社に原材料を供給できる点は非常に助かっています。

Q3. 建装建材・海外事業について、計画が強気ということもあり、伸長してはいるものの計画には届いていません。具体的にどこが足りなかったのか、お聞かせください。

A3. **(酒井)** ご指摘の通り、上半期は前年に対して伸長したものの計画に対しては未達でした。海外では2019年12月にウィルソナート社をM&Aした直後に新型コロナウイルスが発生し、2020年度は該社も業績を落としました。その反動で今期上半期は好調でした。拠点別では、中国は売上を大きく伸ばしました。一方、タイは新型コロナウイルスの影響余波が非住宅市場を中心にまだ残っており売上はまだコロナ禍前までは回復していません。利益に関しては、日本国内と同様に原材料高騰の影響を受けております。

Q4. 中国・東南アジアにおけるウィルソナート社、ソイス社とのシナジー、ベトナムで買収した販社 AHT 社とアイカ工業とのクロスセルに力を入れていると思います。コロナ影響もあり難しいと思いますが、進展をお聞かせください。

A4. **(酒井)** ウィルソナート社もソイス社もいわゆる地産地消型ビジネスであり、アイカ工業とのクロスセルは多くはありません。但し、ジャパンテクノロジーの海外展開を大きなテーマとして掲げており、日本で培った技術を例えばウィルソナート社に移植し、付加価値の高い商品を現地生産することを模索しています。また、ウィルソナート社とソイス社は2社とも化粧板のビジネスを展開しており、重複している部分もあるため、事務所の統合、重複している機能の統合、互いの商品のクロスセルなどを計画しています。ベトナムにおけるAHT（アイカHPLトレーディング）社もローカルビジネスが中心のため日本向けのクロスセルは今のところございませんが、ジャパンテクノロジーをベトナムの製造子会社ALV（アイカ・ラミネーツ・ベトナム）社に移植し、そこで製造されたセラール等をAHT社で販売しております。

Q5. 国内建装建材の非住宅需要が良くないことは理解していますが、一昨年は学校用トイレ改修等で市場の弱さをカバーしていた印象です。今期は、そういった印象が無く、市場なりの弱さを感じます。認識が違っていたら、教えてください。

A5. **(酒井)** スライドの12ページを参照ください。弊社の需要期に照らし合わせた国内建設市場は前年かつ期初の想定より良化している印象です。弊社の需要期にずらす前の着工統計で見ると、今年4~10月の非住宅着工統計は事務所も店舗も病院も、ほとんどの分野はプラスに転じています。この着工が数か月後に、アイカ工業の需要期を迎えるため、2022年3月期第4Q以降は明るい兆しが見えております。

(川口) スライドの26ページも参照ください。建具・インテリア建材の前年割れは、不採算事業の見直しが理由のため計画通りです。それ以外は前年比で見れば大方伸びておりますので、市場環境（住宅

+2.7%、非住宅▲7.7%)なりとまでは言わないと見ています。下半期は市場および足元の業績を含め、更なる明るい兆しが見えております。

Q6. 建装建材について、中国の不燃規制厳格化で伸びが期待できるのはセラールという見方で良いか。メラミン化粧板は紙が含まれているため不燃に適さず、中国でなかなか採用が広がらないと記憶していますが、そのあたりもクリアになっているのでしょうか。

A6. **(酒井)** ウィルソナート社の主力商品はメラミン化粧板であり、ハイエンドの市場でビジネスを展開しているため、抗菌や消臭、抗ウイルス、指紋レスといった付加価値は必須です。不燃性能もその一つです。ウィルソナート社が手掛けている不燃化粧板はセラールとは異なりますが、今後も高い伸びが推測されます。

(小野) 中国の不燃規制はいくつもありますが、上海と四川に規制・規格があり、セラールは両方クリアしています。今期の販売見込みは前年比 300%ほどで進んでいます。市場としては、学校もありますが病院の手術室など、より規制が厳しいところが多いです。ウィルソナート上海社は、セラールとは違うタイプの不燃パネルも有しておりますが、軽量でデザインもよく規制もクリアしているセラールも大きく伸びています。AAP が設備投資している中国の拠点の一角でセラールのラインを新設することも検討しております。

(川口) メラミン化粧板は不燃性を有していないため、採用が広がらないということはありません。家具・什器等、不燃性が不要ない部位向けの商品だからです。壁面など不燃性が必要とされる部位向けにセラールがございませぬ。両者は用途が異なるものであり、紙を含むメラミン化粧板が不燃認定品でないことは、全く問題ありません。

Q7. ウィルソナート社でセルサスを販売とありますが、海外でもセルサス等の高付加価値品の需要が出てきているという見方で良いでしょうか。

A7. **(川口)** 正直なところ、指紋レスという機能の需要があるかは明確には見込んでおりませぬ。但し、セルサスは低艶で意匠性が高いという特徴も持っています。高意匠化・高付加価値化というニーズが中国やアジアで高まっていることは間違いないため、セルサスに拡販の可能性はあると考えており、生産・販売を開始しました。

※ セルサス：指紋レス化粧板

Q8. 恒大集団の問題が大々的なニュースになってから、中国の事業構成比が一定程度ある企業は株価が弱い傾向が見られます。中国の不動産リスクについてどのように考えればよいでしょうか。

A8. **(酒井)** 恒大集団との直接的な大きな取引はないと聞いております。サプライチェーン上、最終的に恒大集団が手掛ける物件に化粧板や接着剤が使われていることはあるかもしれませんが、業績への影響は受けておりませぬ。今後、さらに中国で不動産業界全体のリスクが高まるようであれば、一層の注意が必要だと考えており、中国の設備投資については慎重に議論を重ねております。ちなみに、売上高に占める中国の割

合は、足元で 16%台です。

Q9. ナフサを中心とした原材料価格についてももう少し詳しく教えてください。今期の業績への影響度合い、および来期への影響についても教えてください。

A9. **(酒井)** スライドの 12 ページを参照ください。国産ナフサ価格は昨年 33,000 円/kl に対して、今期期初には 43,000 円/kl (+10,000 円/kl) を想定し、アイカ工業単体の業績へのインパクトは▲8 億円を予想しておりました。昨年の上半期に対し、今年の上半期は+8,000 円/kl で、その業績影響額は▲5.4 億円でした。下半期は+26,000 円/kl と予想しており、その業績影響額は▲9 億円と予想しています。この原材料高騰の影響をコストダウンや販売価格への転嫁で対応していきます。一部、タイムリーな価格転嫁が難しい場合は来期に持ち越すこともあります。

(小野) 上半期の原材料影響は▲5.4 億円であり、値上げとコストダウンにより概ね跳ね返せました。通期予想は▲14.5 億円であり、こちらも値上げとコストダウンで打ち返す想定であります。接着剤、ポリエステル化粧合板、建装建材の一次値上げは完了しております。接着剤の二次値上げ、セラールの値上げも予告が始まっており、これらの値上げをタイムリーに実施してまいります。

以 上